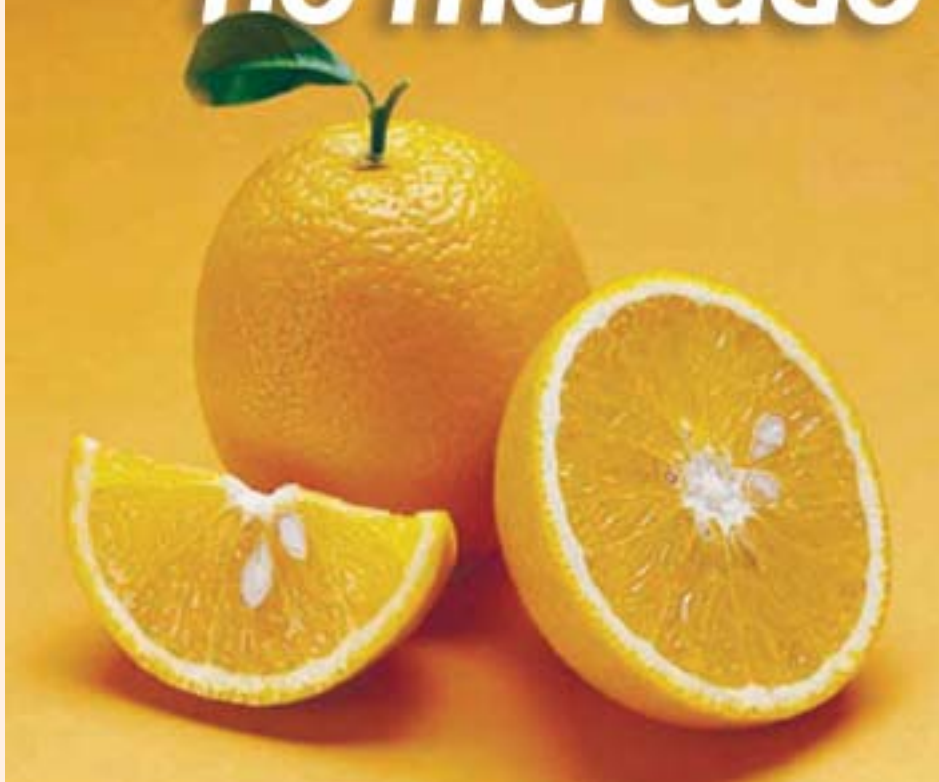


Mudanças no mercado



ANTONIO AMBRÓSIO AMARO *

No cenário atual do complexo citrícola brasileiro, a coresponsabilidade das partes é essencial para manter seu sucesso, face às indicações de que:

- 1) Ocorre exaustão da demanda reprimida de suco no mundo ocidental (União Européia e Estados Unidos);
- 2) As conquistas nos mercados asiáticos e do leste europeu requerem um processo de produção agrícola e industrial de menor custo em dólares;
- 3) É enganoso imaginar que a redução da oferta de laranja ('quebra ou saída de produtores') seja a solução para o aumento dos preços do concentrado;
- 4) O avanço da cultura de cana-

de-açúcar não seleciona os produtores mais capazes ou de menor custo de produção de laranja;

5) Há preocupação das empresas industriais em planejar a colheita para o suprimento parcial de fruta com a formação de pomares próprios.

O modelo de remuneração da laranja aos citricultores sofreu poucas alterações nas últimas quatro décadas no Brasil. Os contratos de compra e venda eram quase sempre resultantes do poder de barganha entre produtores e indústrias, acompanhados de perto pelo governo.

Os volumes exportados (mais de um milhão de toneladas) mos-

traram crescimento, mesmo tendo ocorrido, primeiramente, um aumento no número de empresas processadoras de 1996 a 2000 e, posteriormente, uma concentração decorrente de fusões, aquisições e saídas do mercado.

RETROSPECTIVA

Em 1963, foi instalada a primeira grande fábrica de suco concentrado congelado de laranja em São Paulo (SUCONASA, em Araraquara). O parque citrícola paulista contava com 17 milhões de plantas e produzia 21 milhões de caixas frutas *in natura* para o mercado interno e externo. Uma das primeiras preocupações foi garantir fluxo diário de frutas em condições de manter as máquinas (extratoras e evaporador) em contínua operação. Era um ritmo bastante diferente daquele que se registra nos *packing-houses* voltados para a seleção de fruta fresca.

Houve necessidade não só de formação de mão-de-obra nas fábricas, mas também de ajustar um sistema de aquisição e recepção da matéria-prima. A grande oferta era proporcionada por atacadistas e exportadores de fruta fresca, além de algumas compras diretas junto a citricultores.

Como era tradicional nos meios citrícolas de São Paulo, a colheita e o transporte ficavam por conta dos 'fornecedores da indústria'. Isso lhes permitiu se apropriarem de um excedente financeiro, pois recebiam pela fruta posta-fábrica um preço superior àquele pago aos produtores e mais as despesas de colheita e transporte.

A partir de meados da década de 70, as empresas de processamento passaram a se responsabilizar pela colheita e pelo transporte da laranja dos pomares para as fábricas, uma vez que havia disputa pela matéria-prima. A relação bilateral entre indústrias e produtores intensificou e, sob certos aspectos, até facilitou: significativa

parcela de citricultores preferia não ter preocupação na contratação de mão-de-obra para a colheita da fruta. Ficava por conta da indústria, as operações de material e equipamentos (escadas, sacolas e caixas) e de caminhões próprios para o transporte.

Com a crescente expansão dos volumes a serem processados, o 'setor de suprimentos ou de compras de pomares' das empresas industriais ganhou expressão. Todos foram estruturados com mais recursos humanos, planejamento e logística de operação, ocupando espaços que poderiam ter sido absorvidos pelos citricultores, individual ou coletivamente (cooperativas, pools ou grupos de venda).

ALTERAÇÕES NOS CONTRATOS

Nas cadeias de comercialização dos produtos do agronegócio, é pouco comum verificar casos em que a responsabilidade pela colheita da produção fica por conta dos compradores. Ao contrário, praticamente todos os produtos agrícolas são ofertados ao mercado de acordo com as especificações explicitadas em contratos de compra e venda entre as partes, como são os exemplos de tomate e de frutas para compotas.

Em São Paulo, para atender aos requisitos exigidos pelos importadores, a produção de suco de laranja resulta da boa seleção das frutas na recepção das fábricas, feita por amostragem das cargas, com o objetivo de correta estocagem nos silos em função das variedades e grau de maturação.

Número de empresas na indústria e exportação brasileira de suco de laranja, 1970 a 2004



A partir de 1996, colheita e transporte passaram a ocorrer por conta do produtor diante do compromisso de cessação de uso do contrato-padrão na compra e venda de laranja, imposto pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). A amplitude de tolerância, de qualidade da fruta entregue nas fábricas, mutuamente acordada entre produtor e indústria, não comprometeu a qualidade do suco produzido nem alterou o ritmo de processamento industrial, e tampouco ocasionou perdas de produção.

Essa situação decorreu da ex-

tensão dos pomares, sua diversificação varietal, heterogeneidade de idade das plantas, dispersão geográfica de plantios que determinam um processo desigual de maturação e, particularmente, por ser uma citricultura não irrigada mais sujeita a eventos climáticos da natureza.

Tal conjuntura evita a entrega caótica de frutas, enquanto as empresas maximizam seus ativos industriais. O período de processamento pode ser antecipado e prolongado, além de gerar mais condições para preparação de blends.

Dessa maneira, as mudanças

para fruta posta-fábrica por conta do citricultor vieram melhorar o sistema de comercialização. Tornaram a remuneração mais justa para os citricultores eficientes e próximos das fábricas,

estimularam a concorrência entre as empresas processadoras na aquisição de pomares, em vista de que as apropriações de custo de frete e as colheitas passaram a ser realizadas caso a caso. Outrossim, propiciaram condições para que a gestão das turmas de colheita e de frete passasse a ser distribuída entre todos fornecedores da laranja e houvesse re-

Distorções no 'contrato-padrão'

- Remunera os produtores com preços igualitários;
- Omite a distância do pomar à fábrica;
- Omite diferenciais de fretes;
- Afasta fontes da matéria-prima para regiões cada vez mais distantes;
- Não estimula maiores produtividades agrícolas;
- Considera custo igual para todos os pomares;

Índices de custos de colheita e de transporte por caixa de laranja, São Paulo

| Distância pomar-fábrica | | Produtividade caixa/planta | |
|-------------------------|-----------|----------------------------|-----------|
| Km | Custo (%) | Caixa | Custo (%) |
| 50 | 100 | 1 | 100 |
| 100 | 150 | 2 | 70 |
| 150 | 175 | 3 | 53 |
| 200 | 200 | 4 | 43 |

Fonte: Di Giorgi (1991)

dução nesse setor das empresas processadoras.

Cabe rever o modelo de remuneração dos citricultores?

O preço médio da caixa de laranja a ser pago pela indústria, a cada safra, depende das cotações obtidas na venda do suco concentrado, que, por sua vez, reflete as condições de oferta e demanda. O valor é estabelecido entre as partes por meio de contratos livremente negociados, bilateralmente, sem interveniências de terceiros ou dependência de determinados fatores físicos variáveis durante a safra.

Questão-chave

Por que não remunerar por sólidos solúveis por caixa, uma vez que quanto maior o rendimento, menor a quantidade de caixas que será necessária para fabricar uma tonelada de suco concentrado?

Os adeptos dessa sistemática usam como exemplos o setor canavieiro brasileiro e a Flórida, principal concorrente do Brasil, onde é utilizado um modelo de pagamento da laranja em função dos sólidos solúveis por caixa. O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) mantém nas fábricas um inspetor oficial para avaliação dos rendimentos na produção de suco, apoiada em procedimentos padronizados nos laboratórios.

Para os citricultores, é importante analisar os seguintes pontos:

A) Caminhões rejeitados no pátio de uma empresa: o produtor coloca a carga em outra empresa no mercado spot;
B) Contrato com preço menor: envio de caminhões com fruta para rejeição para poder reenviar para uma empresa que paga mais caro;
C) Quando a produção amadurecer por igual, aumentarão as filas de caminhões. As fábricas

que fazem análises mais rápidas serão mais procuradas e poderão oferecer condições de pagamento menos vantajosas aos produtores;

D) Risco de maior percentual de fruta sem encontrar colocação na indústria pelo encurtamento do período de processamento;

E) Fábricas paradas, e outras, superlotadas;

F) Aumento nos custos de colheita de frutas quando a demanda por mão-de-obra e veículos se concentra em menor período de tempo.

Dentre outras ponderações a serem consideradas, para a obtenção de soluções que permitam manter o mercado internacional conquistado, acrescenta-se:

a) A idade das plantas interfere no rendimento: plantas jovens produzem frutos mais pobres em sólidos solúveis do que as plantas mais velhas;

b) As plantas mais velhas tendem a ter uma queda de frutos mais acentuada;

c) A quantidade de frutos numa árvore cítrica altera a retenção: quanto maior a carga, maior a queda dos frutos;

d) Os porta-enxertos e as variedades-copa de um pomar instalado estão definidos, a troca por outros que proporcionem mais sólidos solúveis será um processo de longo prazo;

e) Pomares mais produtivos por planta apresentam, via de regra, rendimentos menores de suco por caixa;

f) O pagamento do colhedor é por caixa e independe de sólidos solúveis (ou seja, o custo não está relacionado à despesa);

g) A estrutura industrial na Flórida é constituída de grande número de fábricas, em dimensões menores, voltadas ao mercado interno. Ademais, a citricultura da Flórida é irrigada, com uniformidade de florada e controle de maturação das frutas.

Por fim, se pretende fazer a apologia de um mercado com normas, estabelecido, de comum

acordo entre os segmentos industrial e agrícola, a partir de mútuo entendimento entre as partes, sem prejuízo da qualidade do suco brasileiro.

Em São Paulo, a emissão de várias floradas pela árvore, entre agosto a dezembro, produz frutos com diferentes estágios de maturação. Isso restringe a prática de uma única colheita dos frutos desejáveis para a obtenção de suco de boa qualidade e maximização de resultados dos produtores.

Daí, o estabelecimento de um anexo de qualidade nos atuais contratos entre citricultores e indústrias, com definição dos parâmetros de suco nas frutas e graus mínimos e máximos de brix. Assim, é possível uma flexibilidade no ratio do suco e a formação de estoques para formulação de *blends* para atender a mercados diferenciados.

Como a programação de colheita por sólidos solúveis por parte da empresa difere do pagamento por sólidos solúveis, perduram outros questionamentos. Por exemplo: haverá possibilidade de contratos por dois ou três anos de vigência?

A despeito de qualquer outra argumentação mais clássica, o sistema brasileiro de recepção de frutas tem sido um sucesso até o momento, regido por acordo entre as partes que conjuntamente conseguem equilibrar suas necessidades. Qualquer ruptura, além de representar um desprezo às desigualdades no Brasil, poderá desencadear um desequilíbrio. Para concluir, a literatura é restrita, o debate está aberto e os pesquisadores são chamados a se manifestarem com subsídios importantes para a tomada de decisões por parte dos citricultores e indústria. ■

* Diretor do Instituto de Economia Agrícola (IEA) - e-mail: amaro@iea.sp.gov.br